



## LA MISE EN RÉCIT

### PARTAGER LES APPRENTISSAGES

- “Embarquer” les parties prenantes du projet.
- Expliquer le cheminement du projet depuis la question initiale jusqu’aux prototypes.
- Rassembler autour des solutions.

Après de nombreux mois à travailler avec les équipes et les jeunes sur le projet, nous avons tracé un chemin qui nous a menés jusqu’aux différentes méthodes et outils de sourcing que nous avons testés. Mais toutes les parties prenantes du projet n’ont pas pu suivre ou s’impliquer dans le projet. Afin que chacune d’entre elles comprenne nos découvertes et soutienne les solutions que nous souhaitions mettre en place, nous avons dû leur exposer toutes les différentes étapes du projet par ordre chronologique. Pour cela, nous avons repris dans un document les apprentissages de chaque phase et nous avons expliqué notre cheminement point par point. Cette phase est toujours sensible car chaque partie prenante dispose de son point de vue, de ses préjugés et de son expertise, et nous avons dû expliquer chacune de nos avancées en apportant des preuves venant du terrain pour chaque point que nous avançons.



*La mise en récit nous a pris du temps, car il a fallu synthétiser au maximum les apprentissages en ne choisissant que quelques histoires parmi toutes celles que nous avons observées. Mais nous avons ensuite gagné beaucoup de temps de ce fait, car à chaque fois que nous rencontrions une nouvelle partie prenante, il nous suffisait de cinq à dix minutes d’échange pour qu’elle comprenne les tenants et les aboutissants du projet. Cela nous a permis d’embarquer de nombreuses personnes rencontrées sur le chemin qui ont su pousser le projet à nos côtés.*



ÉDOUARD LE GALL, HACT

# PASSER À L'ACTION

## Comment faire ?

- **Choisir le ou les quelques apprentissages** que l'on souhaite partager.
- **Construire son chemin de pensée** (cf p.XXX) en conséquence.
- **Préparer un support de présentation très imagé** pour soutenir son chemin de pensée.
- **S'entraîner à l'oral**, en simplifiant un maximum son discours. Plus on est entraîné, plus on parvient à faire passer d'informations sur un temps restreint.

## Éléments de posture

- Ne pas chercher à convaincre à tout prix. Le plus important est d'apporter un maximum d'éléments factuels à votre interlocuteur pour qu'il puisse comprendre votre cheminement et de le laisser libre de se constituer un avis qui lui est propre.
- Prendre le temps de raconter des histoires concrètes issues du terrain. Ne pas passer trop de temps sur des discours d'ordre général. Une histoire vraie et détaillée est plus forte qu'une affirmation à caractère général.
- Faire preuve d'assurance lorsque l'on énonce une idée. Être aussi exigeant avec son interlocuteur qu'avec soi-même. S'il n'est pas d'accord, lui demander de donner des faits concrets. Ainsi, il se remettra en cause ou bien viendra enrichir votre compréhension du sujet grâce à ses récits.